



Valeur et juste prix des produits alimentaires dans une économie de services

Patrice Guillotreau

► To cite this version:

Patrice Guillotreau. Valeur et juste prix des produits alimentaires dans une économie de services. 2009. hal-00441909

HAL Id: hal-00441909

<https://hal.science/hal-00441909>

Preprint submitted on 17 Dec 2009

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Valeur et juste prix des produits alimentaires dans une économie de services

Patrice Guillotreau (*)

2009/40

(*) Université de Nantes, LEMNA, PML

Journées PONAN 24-25 Novembre 2009*La construction de la valeur des produits alimentaires***Valeur et juste prix des produits alimentaires dans une économie de services**

Patrice Guillotreau, LEMNA, PML, Université de Nantes

Résumé

Depuis Aristote et Saint Thomas d'Aquin jusqu'aux économistes classiques et contemporains, l'homme n'a cessé de s'interroger sur la notion de « juste prix ». Les premiers auteurs l'associaient à une égalité dans l'échange, une réciprocité de services, davantage qu'à un rapport marchand. Valeurs et prix tendent à se distinguer dans l'analyse classique de la valeur : le travail donne sa valeur à un produit, mais le prix peut s'en détacher grâce à l'excédent tiré de la force de travail ou de la fertilité des terres agricoles. En théorie économique moderne, la question ne se pose plus en ces termes et le prix « juste » est simplement celui qui découle du mécanisme de marché, reflétant l'inter-subjectivité des échangeurs. La notion de justice dans l'échange a-t-elle disparu pour autant ? Non, bien évidemment, et les pratiques (ou les abus) nous rappellent parfois le caractère normatif du prix qui structure les représentations (notion de prix psychologique par exemple).

Dans le cas des biens alimentaires subsiste toujours une conception physiocratique (il ne serait de richesses que celles extraites de la terre) qui se heurte à la logique de nos économies tertiaisées. Dans les sociétés modernes, nous achetons moins des matières que des services commerciaux (stockage, transformation, conservation, portions, emballage, libre-service, prêt-à-cuisiner, labels et marques) qui contribuent à éloigner agriculteurs et consommateurs de produits alimentaires. Les chocs d'offre (aléas climatiques, maladies, hausse soudaine des coûts) transmis d'amont en aval des filières alimentaires trouvent ainsi de moins en moins d'écho dans le prix payé par le consommateur, suscitant l'incompréhension et la colère des producteurs. La pression à la baisse des prix agricoles provient de multiples facteurs qui s'avèrent difficiles à contrôler simultanément (globalisation, rendements et surproduction, concentration du commerce de détail...). C'est pourquoi certaines initiatives récentes (vente directe, commerce équitable) visent à renouer le lien distendu entre agriculteurs et consommateurs et répondent à une exigence sociale de justice dans la formation du prix à laquelle les marchands ne peuvent rester durablement insensibles. Bien que subjective et de nature positive, la valeur des biens alimentaires doit tenir compte de cette attente normative des consommateurs-citoyens.

Valeur et juste prix des produits alimentaires dans une économie de services

Patrice Guillotreau, LEMNA, PML, Université de Nantes

Le constat de la baisse des prix

Il est bien difficile de comptabiliser tous les exemples de l'actualité récente (fruits, lait, produits de la mer...) où les producteurs se sentent insuffisamment rémunérés pour leurs productions et dénoncent des prix jugés trop faibles. Le jeudi 8 octobre, les pêcheurs du Guilvinec ont fait une entrée groupée au port et se sont rassemblés sous la criée pour dénoncer les prix bas de la langoustine et du merlu (Le Marin du 16/10/2009). Les caseyeurs hauturiers du quartier de Morlaix ont décidé quant à eux de rester à quai, du 3 au 19 octobre, pour protester contre les cours très faibles également du tourteau. Les quantités de poisson frais ont diminué de 3% entre 2007 et 2008, mais les prix ont également baissé de 3% au cours de la même période. Les prix en criée du premier semestre 2009 sont en recul de 6% par rapport au premier semestre 2008 alors que les quantités ont baissé de 11% (France Agrimer).

Le 16 octobre 2009, plus de 50 000 paysans se mobilisaient en France pour protester contre la chute des prix agricoles et mettre en accusation les pratiques commerciales des grandes surfaces. Les chiffres de l'INSEE sont éloquentes : baisse de 16% du prix moyen des produits agricoles entre juillet 2009 et juillet 2008 (-32% pour les céréales, -34% pour les fruits, -24% pour le lait, -19% pour les légumes, -11% pour les volailles, -8% pour le porc, -6% pour le bœuf, -3% pour les vins). La cause est bien sûr conjoncturelle et liée à la crise économique qui frappe depuis un an, mais les tendances de long terme montrent souvent la baisse tendancielle du prix des matières premières agricoles.

Sur longue période, la tendance structurelle montre en effet une dégradation des termes de l'échange. Le prix du caoutchouc a été divisé par 3 entre 1960 et 1990 et par 20 au cours du 20^{ème} siècle. Certains calculs de Prebisch et Singer effectués dans les années 1950 ou encore les indices de prix de Grill et Yang sur la période 1900-1986, calculés sur 18 produits (blé, maïs, huile de palme, bœuf, mouton, sucre, banane...) concluent à une baisse globale de 40% sur la période, soit un rythme annuel moyen de -0,6% environ.

D'autres analystes apportent quelques nuances lorsqu'ils examinent les tendances de long terme en distinguant les périodes (Geronimi 2005). Les prix des produits agroalimentaires ont baissé de manière beaucoup plus faible, voire ont été stables pendant une longue période. Seuls les produits agricoles non alimentaires ont véritablement connu cette tendance baissière de longue période. L'effet volume a pu donc compenser parfois l'effet de baisse des cours. Ensuite, les périodes sont contrastées : le prix réel des produits agricoles est effectivement bas depuis le début des 1990s. En fait, il a augmenté de 1957 à 1973 avant de baisser de 1974 à 2004. D'autres problèmes surgissent dans la mesure des tendances de

LT. Par exemple, l'hypothèse d'homogénéité des produits dans le temps n'est pas toujours vérifiée : la qualité des produits transformés a notamment beaucoup augmenté.

La représentation traditionnelle sous la forme de fluctuations autour d'une tendance déterministe n'est pas pertinente. La tendance elle-même est stochastique, c'est-à-dire que le prix tendanciel varie (nombreux changements structurels), avec de nombreux chocs persistants. La composante cyclique est faible, c'est surtout la composante tendancielle qui bouge.

Le « juste prix » et l'origine de la valeur des biens

Sur ce constat d'une tendance à la décroissance des prix, peut-on parler de « prix injuste » dans le cas des produits alimentaires, en référence à la notion de « juste prix » ? Cette notion de juste prix est très ancienne puisqu'elle remonte à Aristote, qui réduisait la fonction de l'économie à la seule subsistance du foyer, c'est-à-dire au maintien physiologique de la vie. Dès lors, Aristote concevait l'existence d'un « commerce naturel » dont le *juste prix* serait le support et favoriserait une relation de réciprocité entre les intérêts des partenaires de l'échange. Quand cette réciprocité d'intérêts est rompue, le prix ne serait plus juste. On retrouve cette notion de justice associée au prix des biens dans la philosophie scolastique du Moyen âge, notamment dans l'œuvre de Saint Thomas D'Aquin à propos de la distinction Aristotélicienne entre justice distributive et justice commutative. Cette dernière renvoie à l'idée "d'égalité dans l'échange". Pour Thomas d'Aquin, aucun des partenaires ne doit profiter de l'échange au détriment des autres. Après Adam Smith et les premiers économistes classiques (Say, Malthus, Ricardo, Sismondi), la notion de subsistance se confond avec la valeur des choses. « *Le principe universel des valeurs vénales ou échangeables, c'est la subsistance ; elle est l'élément primitif dans lequel elles se résolvent toutes en dernière analyse. La valeur d'un objet quelconque (...), dans la main d'un pauvre, c'est la quantité de subsistance que cet objet pourra lui procurer pour sa consommation* » (de Carrion-Nisas 1825, p. 59).

Sans entrer trop profondément dans la distinction entre valeur d'usage (indicible par nature) et valeur d'échange, revenons à l'essence de la valeur théorisée par les premiers économistes classiques. Pour Ricardo, les biens se classent en deux catégories : ceux dont la valeur se fonde sur la rareté (tableaux précieux, bijoux, vins fins...) et ceux dont la valeur se fonde sur la quantité relative de travail nécessaire à leur fabrication. Il s'intéresse surtout à cette deuxième catégorie de biens pour fonder sa théorie de la valeur et des prix (pour lui, valeur et prix sont une seule et même chose), assez proche de la théorie marxienne de la valeur-travail. La thèse ricardienne repose sur l'offre tandis que la valeur des biens rares trouverait plutôt son origine du côté de la demande. Le travail incorporé crée la valeur d'un bien. Adam Smith ne dit pas autre chose dans son essai sur la richesse des nations (1776) : « *le prix réel de chaque chose (...), est l'équivalent de la peine et de l'embarras qu'il a fallu pour l'acquérir. Pour l'acquéreur, c'est la peine et l'embarras que cette chose peut lui épargner, et*

qu'elle a le pouvoir de rejeter sur d'autres personnes ». Jean-Baptiste Say, économiste français, abonde cette analyse en comparant l'utilité d'un bien ordinaire comme le clou et celle d'une épingle d'or qui, bien que moins utile, vaut 2000 fois plus (Say 1828, p.103). Que dire alors des biens libres comme l'air ou l'eau, gratuits malgré leur utilité encore plus grande ? Il en conclut que la valeur n'est pas proportionnée à l'utilité, mais à la peine 2000 fois plus grande qu'il a fallu à l'ouvrier pour se procurer l'épingle d'or comparativement à celle nécessaire à la fabrication d'un clou. « *Toutes les manières de donner de l'utilité, ou d'augmenter celle que les choses ont déjà, se réduisent à l'art de leur faire subir une modification quelconque ; car nous ne créons aucune matière. Tout ce que nous pouvons faire, c'est de les transformer, réunir, diviser, mêler, changer de place, pour les rendre propres à l'usage des hommes.* » (Say 1828, p. 108-109).

A partir de cette quantité relative de travail, les marchés convergent vers des « prix naturels », sortes d'équilibre de long terme. « *Le prix naturel du travail est celui qui fournit aux ouvriers les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce, sans accroissement ni diminution* » (Ricardo, 1817). Il conçoit qu'une heure de travail d'un ouvrier ordinaire n'est pas équivalent à une heure de travail d'un ouvrier qualifié dans une bijouterie, mais sans expliquer vraiment cette différence. Quand il étudie les prix agricoles, il envisage bien la rémunération d'un autre facteur que le travail (la rente du propriétaire foncier), mais celle-ci n'est que la conséquence et non la cause de la valeur. Le prix va se fixer par rapport à la mauvaise terre, c'est-à-dire la moins productive et le propriétaire de la bonne terre pourra ainsi dégager une rente différentielle tandis que le premier aura une rente nulle.

Pour Marx, valeur et prix ne sont pas équivalents. Le travail crée bien la valeur d'une chose mais Marx distingue la *force de travail* (qui possède une valeur d'échange sur le marché du travail) et le *travail* lui-même (qui représente une valeur d'usage pour le capitaliste), ce qui permet à ce dernier de dégager une plus-value pour former le prix des choses. Ainsi, si la valeur d'échange du travail (i.e. la valeur des biens de subsistance nécessaires à sa reproduction) est de 6 heures, faire travailler les ouvriers 8 heures permet au capitaliste de créer une plus-value lorsqu'il fixe son prix (Mouchot 1994). Les autres moyens de production (matières premières, énergie... appelés « *facteurs objectifs* », la force de travail étant un « *facteur subjectif* »), ne font que transmettre leur valeur aux produits : il s'agit d'un capital constant, la force de travail étant considérée comme un capital variable. Marx ajoute donc à la rente de Ricardo la notion de surprofit. Même sa conception de la rente est différente de Ricardo : c'est, pour Marx, le revenu du propriétaire et non une simple différence qui tient à la productivité différentielle des terres. Pour les denrées agricoles, le prix incorpore cette rente absolue (et non relative) comme le ferait un impôt (*Ibid.*).

La théorie néo-classique du 19^{ème} siècle, fort de sa « révolution marginaliste », remet au goût du jour la théorie de la valeur utilité fondée sur la rareté, celle dont Ricardo avait minimisé l'importance. Désormais, c'est du côté de la demande que se fonde la valeur des biens et la conception walrassienne (du nom de Léon Walras, l'économiste français de l'école de Lausanne) s'impose. Selon cette conception, prix et valeur sont confondus. Le prix

est déterminé par le fonctionnement du marché et la relation offre/demande. La science économique moderne, qui se démarque peu à peu de l'économie politique des auteurs classiques, ne se pose donc pas la question du juste prix. Ou, plus exactement, elle y répond de façon détournée et procédurale par sa manière de rendre compte du fonctionnement du marché. Qu'est ce qu'un "juste prix" dans le cadre d'une économie de marché ? Le prix qui découle des processus de marché. Sur ces marchés, ce sont les demandes individuelles et subjectives exprimées par des individus pouvant comparer entre eux des paniers de biens (utilités ordinales) qui déterminent le prix des choses. On construit donc des courbes d'utilités qui traduisent mathématiquement l'indifférence entre des combinaisons de biens différentes. L'utilité maximum sera recherchée en fonction de la contrainte budgétaire (revenu) et toutes les préférences individuelles ainsi exprimées seront agrégées pour être confrontées à la fonction d'offre de biens et déterminer le prix d'équilibre sur le marché.

Quelques déterminants de la formation des prix à la première vente sur les marchés de biens alimentaires

Pourquoi assiste-t-on de façon impuissante à cette réduction tendancielle des prix agricoles et alimentaires ? Une première explication a été fournie dès 1696 par Gregory King, un généalogiste anglais. La hausse des rendements accroît régulièrement l'offre de produits agricoles. Pour s'en convaincre, rappelons qu'entre 1930 et 2000, les rendements du maïs sont passés de 30 boisseaux à l'hectare à 130 boisseaux/ha (facteur 4 !). Les rendements laitiers ont également beaucoup augmenté, passant de 2200 litres de lait par vache et par an en 1944 à 8500 litres de lait par vache et par an en 2000 (Tietenberg 2006, p. 238). Il en va ainsi de la plupart des productions agricoles. Or, l'étude de Gregory King (1696) montre qu'une récolte abondante de blé se traduit sur le plan économique par de mauvais résultats pour les producteurs. Cournot précise en 1838 les conditions de validité de cette Loi de King sur le prix en longue période : une hausse de la production agricole peut engendrer une baisse des revenus en cas de faible élasticité-prix de la demande ($-1 < \varepsilon < 0$), les prix baissant plus rapidement que n'augmente le volume produit. Il est bien connu en économie que la recette totale diminue dans la partie inélastique de la courbe de demande en cas de baisse des prix, l'effet-prix dominant l'effet-quantité. Les producteurs ont donc intérêt dans ces cas de récolte abondante à s'organiser pour détruire une partie de la production au besoin. Ils ne le font pas dans la plupart des cas et les conditions climatiques qui influencent les récoltes engendrent une certaine variabilité des cours du fait de la rigidité de l'offre aux prix. Le modèle de Cobweb développé par Ezekiel en 1938 renforce cette idée en considérant une volatilité de court terme qui serait structurelle. Dès lors que la pente de la courbe de demande inverse est supérieure à celle de l'offre, le prix de marché peut diverger de son équilibre de long terme. Des marchés dont la demande est rigide seraient par nature instables.

Parmi les facteurs influençant la formation du prix, on évoque assez peu souvent l'organisation marchande. Or, il existe des formes multiples d'organisation (prix affichés, négociation gré-à-gré, contrats de long terme, enchères, marchés physiques ou virtuels, marché électronique, etc.) qui sont loin d'être neutres sur la formation du prix. Mettre en relation offreurs et demandeurs est en soi un exercice de formatage inspiré de la théorie elle-même (Callon 1998). Plusieurs études ont pu montrer que de meilleurs prix peuvent être obtenus lorsqu'on substitue aux contrats de gré à gré des prix d'enchères, même si ces derniers accroissent bien souvent la variabilité. Les systèmes électroniques de vente au cadran auraient également un impact non négligeable sur les prix à la première vente. Le cas des langoustines vendues au Guilvinec et Lorient le prouve : la mise en place d'un système d'enchères électroniques dans les deux points de vente en mars et avril 2002, en lieu et place d'un système de vente à la voix et d'un système de gré à gré, a accru les prix moyens de 16% à Lorient et de 8% au Guilvinec, et les variances respectivement de 2 et 6 points (Guillotreau et Jiménez-Toribio 2006). La révolution Internet, qui permet désormais la vente synchronisée à distance, modifie également les structures de marché et produirait un effet positif sur les prix de certains produits qui connaissent ponctuellement des niveaux de prix bas (par exemple le bar ou la seiche à La Rochelle).

Les mécanismes de transmission des prix : la part croissante des services

Il est d'usage lorsqu'on étudie la formation des prix alimentaires de considérer que le prix des biens primaires est obtenu à partir d'une demande dérivée d'un bien final utilisant deux facteurs de production : le bien primaire et les services marchands (transformation, fractionnement, transport, marketing, etc.). Il est donc possible de combiner différemment ces deux facteurs lorsque le prix de l'un des deux varie (on augmente la part des services et on diminue celle du bien primaire par exemple lorsque le prix relatif de ce dernier s'élève). Afin d'apprécier la mesure dans laquelle l'interaction entre le facteur primaire et le facteur marchand influence le signal du marché entre le détaillant et le producteur, le modèle à rendements d'échelle constants de Hicks (1956), étendu par Gardner (1975), propose une mise en relation de l'élasticité-prix de la demande dérivée du bien primaire et de l'élasticité-prix du consommateur final, qui dépend notamment de la part de chaque facteur dans le produit final, de l'élasticité d'offre du facteur marchand et de l'élasticité de substitution entre les deux facteurs. En règle générale, la relation entre les deux élasticités (finale et dérivée) ne sera pas stable car elle dépend des prix et quantités échangés. L'agent intermédiaire réagira aux variations de prix en amont ou en aval en modifiant partiellement sa demande de facteur primaire et partiellement en ajustant son niveau de service marchand. Ce dernier ajustement risque de brouiller le signal de marché entre producteurs et consommateurs et explique pourquoi l'élasticité de la demande dérivée et l'élasticité-prix de la demande finale ne coïncident pas nécessairement.

A titre d'illustration, le prix de la farine entrait pour 98% du coût de fabrication du pain dans les années 1950 ; il n'en représente plus aujourd'hui que 50%, le reste étant constitué d'une somme de services (marketing –ex. banette-, emballage papier, transport, autres ingrédients, etc.). Un autre exemple éclaire ce changement de situation : la relation de prix

entre le saumon frais importé de Norvège et vendu par les GMS n'a cessé de se détériorer au cours des années 1990. En cherchant l'origine de l'augmentation des marges, on s'est aperçu que le produit lui-même avait changé de nature : d'un poisson frais entier, on vendait désormais du poisson frais découpé (filets, portions...). Or, cette découpe prenait la forme d'une sous-traitance de la grande distribution à l'industrie du mareyage et de la transformation qui prélevait donc sa commission dans la chaîne de commercialisation. Cette part croissante des services peut donc correspondre à des innovations de produits, mais aussi d'un changement d'organisation, les mareyeurs vendant désormais un service et non plus un produit (Guillotreau *et al.* 2005).

La place occupée aujourd'hui par la grande distribution dans la commercialisation des biens alimentaires (représentant par exemple 70% des produits de la mer commercialisés) a indéniablement impacté tout le reste de la chaîne en induisant de nouvelles formes de contractualisation et de sous-traitance. La part de marché atteinte par les marques de distributeurs (MDD) est symptomatique de cette prédominance (ex. MDD = 65% du saumon fumé vendu en grandes surfaces). En endossant la responsabilité de la marque et les frais publicitaires afférents, les centrales d'achat des grands distributeurs exercent une pression à la baisse des prix tout en augmentant leurs marges. La « coopération commerciale » imposée sur les produits qui restent marketés au nom des fournisseurs ne fait qu'entretenir cette pression sur les producteurs les plus vulnérables. L'exemple du thon albacore vendu en conserve dans un supermarché montre un niveau de marges-arrière équivalant à 37% du prix de vente aux consommateurs.

Un retour sur le juste prix

L'équilibre offre-demande fournissant le « juste » prix suppose, bien évidemment, que les marchés soient eux-mêmes parfaitement organisés et concurrentiels, sans distorsion aucune, pour déployer leur pleine efficacité. On peut donc objecter que l'on raisonne ici en termes d'efficience et non de justice ou d'équité. Cette vision domine encore aujourd'hui, bien que des économistes se soient intéressés à la notion de "justice dans l'échange" dès la fin du 19^e siècle (cf Gustav Schmoller et l'école historique allemande). Certes, le marché reste le point de rencontre de comportements intéressés et égoïstes, mais une exigence sociale de régulation peut se manifester chaque fois qu'un sentiment d'injustice émerge en raison de l'inégalité dans laquelle se trouvent les participants. C'est ainsi que naissent des institutions comme le droit du travail ou le droit de la concurrence visant à protéger les plus faibles. Le point de vue de Schmoller est ici positif, et donc résolument différent du point de vue normatif de Saint Thomas d'Aquin ou d'Aristote. Il vise à comprendre comment l'exigence de justice sociale va formater institutionnellement les marchés pour remédier au sentiment d'injustice. Cette idée est reprise dans des travaux récents en économie expérimentale pour montrer comment les prix se forment à partir de points focaux en dessous desquels il n'est pas moralement acceptable de descendre ou de monter.

A titre d'exemple, une étude conduite par le prix Nobel Daniel Kahneman montrait que la population de Toronto avait perçu comme injuste l'élévation du prix des pelles à neige par un magasin suite à une importante chute de neige. L'attitude du vendeur était pourtant

conforme à la théorie économique : anticipant une forte hausse de la demande, il avait ajusté ses prix à la hausse. Mais une telle attitude n'était pas moralement convenable. De fait, les individus ne cessent de former des représentations sur ce que constitue un "niveau acceptable" de profit ou n'acceptent le principe d'une variation des prix que si elle est fondée sur la variation des coûts de l'entreprise. « D'un point de vue scientifique, les jugements que portent les agents sur ce qui est "juste" ne doivent pas être évalués normativement mais ils doivent être pris pour ce qu'ils sont : des manifestations d'une exigence de justice qui ont un impact sur les phénomènes économiques. » (Anon. 2008). L'idée d'un « équilibre de justice » (*fairness equilibrium*) fait peu à peu son chemin : dans l'interaction de l'échange, l'individu intègre dans sa propre utilité l'idée qu'il se fait du jugement de l'autre sur son comportement vis-à-vis de la réciprocité : en d'autres termes, « si je pense qu'autrui s'attend à ce que je sois honnête et que je me comporte de manière effectivement honnête, alors cela augmente ma satisfaction » (Rabin 1993). On lève ainsi le comportement systématiquement non coopératif de la théorie des jeux tel qu'il est mis en évidence par le célèbre dilemme du prisonnier.

Dans le cas des biens alimentaires, on peut constater que les consommateurs ont, depuis la crise pétrolière, davantage privilégié leur pouvoir d'achat que leurs exigences de justice vis-à-vis des producteurs. Ils trouvent ainsi avantage à consommer plus de services et de produits concentrés dans un même point de vente. Dans les sociétés modernes, nous achetons moins des matières que des services commerciaux (stockage, transformation, conservation, portions, emballage, libre-service, prêt-à-cuisiner, labels et marques) qui contribuent à éloigner agriculteurs et consommateurs de produits alimentaires. Il est dès lors logique que les chocs d'offre (aléas climatiques, hausses brutales de coûts, sans parler du rendement matière des produits finis sur lesquels la demande va se porter) transmis d'amont en aval des filières alimentaires trouvent ainsi de moins en moins d'écho dans le prix payé par le consommateur, suscitant l'incompréhension et la colère des producteurs. La pression à la baisse des prix agricoles provient de multiples facteurs qui s'avèrent ainsi difficiles à contrôler simultanément (globalisation, rendements et surproduction, concentration du commerce de détail...).

Les tentatives de régulation du cours des matières premières agricoles par des accords internationaux ayant toutes plus ou moins échoué depuis les années 1950, les producteurs se tournent désormais vers les marchés dérivés pour se couvrir contre le risque de prix. Mais ces marchés tendent à s'écarter des fondamentaux du marché physique sous l'action des spéculateurs en mal d'actifs rémunérateurs depuis la crise financière de septembre 2008. Ainsi, les récentes envolées du prix des céréales et du maïs en particulier (+27% en deux mois de septembre à novembre 2009 sur le marché à terme de Chicago) défient toutes les prévisions des analystes qui constatent une stabilité de l'offre et un effondrement de la demande. La seule explication provient des très importantes liquidités injectées par les banques centrales pour juguler la crise et qui viennent se placer sur les indices des matières premières agricoles, créant de nouvelles bulles spéculatives ; à titre d'exemple, les contrats à

terme sur le blé « Soft Trade Winter » représentent plus de 4 fois la récolte réelle ! (Le Monde du 14/11/2009).

Certaines initiatives récentes sur les marchés réels (vente directe, AMAP, commerce équitable...) tentent quant à elles de renouer le lien distendu entre producteurs et consommateurs et répondent ainsi à cette exigence sociale de justice dans la formation du prix à laquelle les marchands ne peuvent rester durablement insensibles. Bien que subjective et de nature positive, la valeur des biens alimentaires doit tenir compte de cette attente normative des consommateurs-citoyens.

Références

Smith, A. (1776), La richesse des nations, GF Flammarion (trad. fr. 1991), Paris.

Anonyme, (2008) Le juste prix existe-t-il ?, site internet Rationalité Limitée, 15/09/2008, (<http://rationalitelimitee.wordpress.com/2008/09/15/le-juste-prix-existe-t-il/>),

Callon M. (1998), The Laws of the markets, ed. Blackwell Publishers, 278 p.

Carrion-Nisas, A. de (1825), Principes d'économie politique, éd. Raymond, Paris, 287 p.

Geronimi V. (2005) Les cours internationaux des produits agricoles : tendances et cycles, Séminaire CERI du 7 juin 2005 sur la dynamiques des prix agricoles internationaux, Paris.

Guillotreau P. et R. Jiménez-Toribio (2006), The impact of electronic clock auction systems on shellfish prices: evidence from a structural change model, *Journal of Agricultural Economics*, vol. 57(3), p. 523-546.

Guillotreau P., L. Le Grel, M. Simioni (2005) Price-cost margins and structural change; sub-contracting within the salmon marketing chain, *Review of Development Economics*, vol. 9(4), p.581-97, 2005

Mouchot, C. (1994), Les théories de la valeur, Economica, Paris.

Rabin, M. (1993), Incorporating Fairness into Game Theory and Economics, *American Economic Review*, vol. 83(5), pp. 1281-1302.

Ricardo, D. (1817), Des principes de l'économie politique et de l'impôt, Champs Flammarion (éd. 1977), Paris, 379 p.

Tietenberg T. (2006), The economics of environment and natural resources, ed. Pearson.

Say, J.-B. (1828) Cours d'économie politique et autres essais, GF-Flammarion (éd. 1996), Paris, 450 p.